

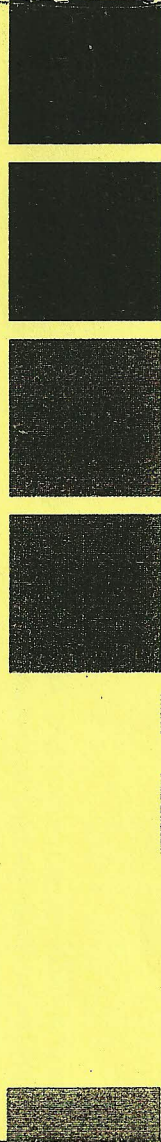
Juan Ignacio Carrera

Conocer el capital hoy Usar críticamente *El Capital*

El

Volumen 1

La mercancía
o la conciencia libre
como forma de la
conciencia enajenada




IMAGO
MUNDI

claramente ese movimiento. Pero lo hace al precio de transformar «la formación económica de la sociedad» en «la formación económico-social», tan al gusto de quienes naturalizan las relaciones económicas al contraponerlas como distintas y complementarias de las relaciones sociales, de manera de poder presentar a la conciencia, inevitablemente naturalizada de este modo, como si se moviera en el mundo nebuloso de la «autonomía relativa» de las superestructuras. De todos modos, la calidad de ambas es más que suficiente para poder seguir sin mayores tropiezos el desarrollo original. Pero, más allá de que cada uno pueda encontrar una edición más o menos ajustada o fluida que la otra, en esencia, no es esto lo que importa. La cuestión es que la lectura crítica de *El capital* impone enfrentarse al capital como tal. De modo que ninguna dificultad imputable al texto original o a sus traducciones puede constituirse en una barrera infranqueable al desarrollo de la necesidad de regir la propia acción con pleno conocimiento objetivo de causa, ni servir de excusa para soslayar esa necesidad.

Todos los énfasis o subrayados incluidos en las citas bibliográficas corresponden a sus originales, no habiendo agregado ni suprimido ninguno. Los textos originales intercalados para claridad están indicados entre corchetes []; los textos agregados para conservar la ilación, así como algunas observaciones respecto de las traducciones, entre corchetes dobles [[]]

Parte I

La mercancía, o la conciencia libre como forma de la conciencia enajenada

La razón del valor o precio según la economía política

La pregunta acerca de por qué las cosas tienen valor, valor de cambio o precio,¹ es el punto de partida de toda la teoría económica.²

La economía neoclásica da una respuesta directa a esta pregunta: las cosas tienen valor de cambio cuando son útiles, es decir, son bienes, y son escasas.³ En otras palabras, los bienes tienen precio porque son útiles y es-

¹La economía política utiliza comúnmente los tres términos de manera indistinta. Vamos a seguir el mismo criterio mientras nos movamos en su terreno.

²En palabras de Smith:

Para investigar los principios que regulan el valor en cambio de las mercancías, procuraremos poner en claro, primero, cuál es la medida de este valor en cambio, o en qué consiste el precio real de todos los bienes. (Smith, Adam (1776), *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México, 1958, p. 30)

³Según Walras:

Las cosas útiles, limitadas en cantidad, son *valiosas e intercambiables*, como hemos visto. Una vez que las cosas escasas son objeto de apropiación (y sólo ellas y todas ellas lo son), se establece entre las mismas una relación consistente en que, independientemente de la utilidad directa que tengan, cada una adquiere, como propiedad especial, la facultad de cambiarse entre sí en tal o cual proporción determinada. Si uno posee alguna de estas cosas escasas puede, cediéndola, obtener a cambio alguna otra cosa que le falte. Si no posee esta última, sólo la puede obtener a condición de ceder a cambio alguna otra cosa escasa que posea. (Walras, Léon (1874), *Elementos de economía política pura (o Teoría de la riqueza social)*, Alianza Editorial, Madrid, 1987, pp. 157-158)

Jevons expresa el mismo concepto afirmando que:

Por mercaderías se entiende cualquier parte de la riqueza, que es útil y transferible [por transferible entendemos una cosa que puede pasar de una persona a otra] y limitada en su producción. (Jevons, W. Stanley (1878), *Nociones de economía política*, Garnier Hermanos, París, s/f, pp. 24 y 21)

casos.⁴ Esta es la piedra fundamental sobre la que se levanta la compleja estructura matemática de los conceptos marginalistas.

Por su parte, la economía política clásica ha consolidado una definición distinta como su punto de partida: las cosas tienen precio, o valor de cambio, porque, a condición de ser útiles, son producto del trabajo. O, agrega de manera excepcional, porque son escasas, en el sentido de que, siendo producto del trabajo, escapa al control de éste el poder producirías en proporción a la demanda (por ejemplo, en los casos en que el valor de uso del bien tiene en su base el haber brotado de la subjetividad singular de su autor, como ocurre con las obras de arte y, más aún, con las del autor ya fallecido).⁵ Por cierto, las modernas construcciones teóricas basadas en esta concepción del por qué del precio, no alcanzan el nivel de sofisticación matemática de las de la escuela neoclásica. Así y todo, tampoco tienen tanto que envidiarles a estas últimas en, por ejemplo, los modelos desarrollados siguiendo a Sraffa.⁶

⁴Stonier y Hague sintetizan la cuestión de manera inequívoca:

La cuestión fundamental que la teoría de los precios trata de contestar es la siguiente: ¿Por qué los bienes y los factores de producción tienen precios? Para decirlo sin rodeos, la respuesta es que tienen un precio porque, por una parte, son útiles, y por otra, porque son escasos en relación con los usos a los que la gente quiere dedicarlos. (Stonier, Alfred y Douglas Hague (1953), *Manual de teoría económica*, Aguilar, Madrid, 1965, p. 9)

⁵Para Ricardo:

Por poseer utilidad, los bienes obtienen su valor en cambio de dos fuentes: de su escasez y de la cantidad de trabajo requerida para obtenerlos. Existen ciertos bienes cuyo valor está determinado tan sólo por su escasez. Ningún trabajo puede aumentar la cantidad de dichos bienes y, por tanto, su valor no puede ser reducido por una mayor oferta de los mismos. [...] Sin embargo, estos bienes constituyen tan sólo una pequeña parte de todo el conjunto de bienes que diariamente se intercambian en el mercado, la mayoría de los bienes que son objetos de deseo se producen mediante el trabajo, y pueden ser multiplicados [...] casi sin ningún límite determinable, si estamos dispuestos a dedicar el trabajo necesario para obtenerlos. Por tanto, al hablar de los bienes, de su valor de cambio y de las leyes que rigen sus precios relativos, siempre hacemos alusión a aquellos bienes que pueden reproducirse en mayor cantidad, mediante el ejercicio de la actividad humana, y en cuya producción opera la competencia sin restricción alguna. [...] Que ésta es, en realidad, la base del valor en cambio de todas las cosas, salvo aquellas que no puede multiplicar la actividad humana, es una doctrina primordial para la economía política... (Ricardo, David (1817), *Principios de economía política y tributación*, Fondo de Cultura Económica, México D.F., pp. 9-10)

⁶Sraffa, Piero (1960), *Producción de mercancías por medio de mercancías*, Oikos-Tau, Barcelona, 1965.

En cualquiera de sus dos vertientes, la complejidad y el rigor matemático de las construcciones conceptuales de la teoría económica parecen ponerla a cubierto de todo cuestionamiento.⁷ Sin embargo, hagamos a ambas teorías del precio una pregunta elemental.

Supongamos que vamos a un restaurante y nos ofrecen ñoquis. El plato es excelente, aunque francamente caro. Al día siguiente un amigo nos invita a comer a su casa. Nos cocina ñoquis, amasados con sus propias manos y preparados con una receta idéntica a la del restaurante. Le salen igualmente excelentes. Con sólo sentir el aroma, deseamos que estos ñoquis «sean tan abundantes como el aire». Pero, en cuanto vemos el contenido de la fuente, nos damos cuenta de que son escasos para satisfacer la demanda de todos los comensales. De todos modos, nos toca una porción similar a la del restaurante. Recién al levantarnos de la mesa nos damos cuenta, por fin, que los ñoquis que nos ha servido nuestro amigo tienen una diferencia con respecto a los del restaurante. Esta vez, comernos el plato de ñoquis no nos ha costado ni un centavo. Porque los ñoquis amasados, cocinados y servidos por nuestro amigo han venido al mundo, y se han ido de él, cumpliendo con la razón de ser de todo bien, a saber, satisfacer una necesidad humana, sin haber tenido precio o valor de cambio en momento alguno de su existencia. ¿Cómo explican la economía neoclásica y la economía política clásica esta circunstancia?

Desde el punto de vista de la teoría neoclásica, los ñoquis del restaurante tienen precio porque son bienes útiles y escasos. Pero ocurre que los ñoquis de nuestro amigo también lo son y, sin embargo, no tienen precio. Podría parecer que la respuesta reside en que los primeros son bienes «económicos», mientras los segundos no lo son. Sin embargo, esto no hace sino ponernos ante una nueva pregunta: ¿qué son los bienes económicos? La respuesta neoclásica agota el camino: son los bienes que tienen precio. Y ¿por qué tienen precio? Porque son útiles y escasos. Pero esto es precisamente lo que son los ñoquis de nuestro amigo. Entonces, ¿por qué no tienen precio? Podría parecer que puede encontrarse un segundo intento de respuesta en la diferente intencionalidad de uno y otro productor de los ñoquis:

⁷Según Walras:

Existe una *economía política pura* que debe preceder a la *economía política aplicada*, y la primera es una ciencia semejante a las ciencias físico-matemáticas en todos sus aspectos. [...] ¿por qué obstinarse en explicar de la forma más penosa e incorrecta [...] sirviéndose del lenguaje vulgar, cosas que, en el lenguaje matemático, pueden enunciarse en menos palabras y de una manera más exacta y clara? (Walras, Léon, op. cit., pp. 162-163)

el dueño del restaurante nos hace para vender, nuestro amigo para complacernos y complacerse. Otra versión de lo mismo sería explicar la presencia o ausencia del precio por la relación existente entre el productor y el consumidor. Sin embargo, la teoría neoclásica es clara en cuanto a que la intencionalidad no juega ningún papel en la determinación de la existencia o no del precio. En ningún lugar dice que la utilidad y la escasez sean dos condiciones necesarias pero no suficientes, a las que haya que agregar la intencionalidad de venta, para que los bienes tengan precio.⁸ Otro tanto ocurre respecto de las relaciones personales entre consumidores y productores. No en vano, la economía neoclásica elige comúnmente el aire como ejemplo de un bien útil, pero que carece de precio por no ser escaso, para contraponer a los bienes económicos.⁹ Tratándose del aire, es claro que no cabe ninguna diferencia de objetivo ni de relación entre las personas para tornarlo un bien no económico. Es simplemente un atributo natural suyo. Por el contrario, la teoría neoclásica tiene una respuesta unívoca a la pregunta de por qué los bienes se compran y se venden, a saber, porque son útiles y escasos. Del mismo modo, define a la economía como «la ciencia que estudia la asignación de recursos escasos a la satisfacción de fines múltiples»,¹⁰ circunstancia que nuestro amigo ha tenido que resolver al agasajarnos, sin que, por ello, sus ñoquis hayan cobrado precio, o sea, se hayan convertido en bienes económicos.

También podría pensarse que la razón de la ausencia de precio para los ñoquis de nuestro amigo es que no existe una relación de oferta y demanda por ellos. Sin embargo, ¿por qué se ofertan y demandan los bienes? Porque son útiles y escasos. Y, ¿qué otra cosa son los ñoquis de nuestro amigo?

Tal vez podría parecer que, en realidad, los ñoquis de nuestro amigo tienen un precio, sólo que éste tiene un aspecto peculiar: la satisfacción que

⁸ En palabras de Stonier y Hague:

...sólo la utilidad y la escasez son las fuerzas subyacentes que dan lugar a la existencia de los precios. (Stonier, Alfred y Douglas Hague, op. cit., p. 10)

⁹ Walras, Léon, op. cit., p. 156; Jevons, W. Stanley, op. cit., p. 22; Stonier, Alfred y Douglas Hague, op. cit., p. 9.

¹⁰ En términos de Samuelson:

La Economía es el estudio de la manera en que los hombres y la sociedad utilizan -haciendo uso o no del dinero- unos recursos productivos escasos para obtener distintos bienes y distribuirlos para su consumo presente o futuro entre las diversas personas y grupos que componen la sociedad. (Samuelson, Paul, *Curso de economía moderna*, Aguilar, Madrid, 1964, p. 6)

le produce a él agasajarnos o, sino, nuestro agradecimiento por su agasajo. Esta explicación empieza por olvidar que el precio, en su acepción más elemental, es la cantidad de una cosa que se da a cambio de otra.¹¹

Ni la satisfacción personal, ni el agradecimiento de otro, caen en la categoría de «cosas». Por otra parte, aun el absurdo de pagarse a sí mismo el precio del propio producto dejaría al individuo en cuestión como poseedor de exactamente las mismas cosas que tenía antes de este supuesto cambio: se habría entregado a sí mismo, y habría recibido de sí mismo, uno y otro bien. Sin embargo, nuestro amigo se encuentra lleno de satisfacción, pero sin que le haya quedado un solo ñoquis en su poder. A su vez, también en el absurdo de considerar al agradecimiento una «cosa», es claro que podemos irnos tranquilamente de la casa de nuestro amigo con la barriga llena y sin darle las gracias. Más aún, podría darse el caso del «amigo» de nuestro amigo que, lejos de darle las gracias, se engullera los ñoquis riéndose para sus adentros de semejante idiota que ha cocinado para él sin recibir a cambio más que su desprecio. Pero si alguien intentara irse del restaurante sin dar su pago, iría a parar a la comisaría.

Queda una última alternativa. Se podría decir que, en realidad, los ñoquis de nuestro amigo tienen precio, pero que éste no se manifiesta por la relación que tenemos con él. Este camino no hace más que introducir por la ventana a la diferencia de relación social que la economía neoclásica expulsa por la puerta. Sin embargo, pone en evidencia un contenido inherente a la concepción neoclásica: que los bienes tienen precio por naturaleza y sólo lo podrían perder por excepción o por la existencia de alguna relación social especial. Esto querría decir que, cuando una madre amamanta a su hijo, le está «perdonando» a éste el pago del precio que su leche tiene, por naturaleza, como bien útil y escaso. Para ser coherente con semejante disparate, habría que afirmar que, cuando una vaca amamanta a su ternero, su leche también tiene precio por naturaleza. Ocurre que, en esencia, el proceso biológico natural que une a cada una de estas madres con su cría, y por lo tanto, la relación natural que se establece en cada caso, son los mismos. Por más que un padre acabe un día diciéndole a su hijo «¿así es como me pagás todo lo que hice por vos?», es claro que cuando se ocupó de la crianza de su hijo no lo hizo porque esperaba recibir de éste el cariño, ni mucho menos cosas,

¹¹ Stonier y Hague lo ponen en claro de entrada:

El precio de cualquier cosa es la relación por la que se cambia cualquier cosa por cualquier otra cosa. (Stonier, Alfred y Douglas Hague, op. cit., p. 9)

Juan Iñigo Carrera

a cambio. Ni porque estuviera dispuesto a condonarle semejante deuda. Lo hizo porque estaba en su naturaleza personal de padre.

Ante el camino sin salida al que lleva la economía neoclásica, volvamos la vista hacia la economía política clásica. Aquí la cuestión parece ser distinta por la intervención del trabajo. Sin embargo, el problema reaparece. Nuestro amigo se ha deslomado trabajando para hacer sus ñoquis, igual que lo ha hecho el cocinero del restaurante. Sin embargo, por mucho que nuestro amigo haya trabajado, su trabajo ha sido incapaz de introducir en los ñoquis el menor valor de cambio. Sus ñoquis son producto del trabajo y, sin embargo, carecen de precio.

A esta altura, bien podemos decir que, para la economía neoclásica, el precio es un atributo natural de los bienes útiles y escasos. A su vez, para la economía política clásica, el trabajo tiene el atributo natural de producir bienes con precio. Para la primera, los bienes tienen precio por naturaleza, para la segunda, el trabajo produce valor de cambio por naturaleza. Sin embargo, es evidente en los estudios históricos, antropológicos y arqueológicos que el precio es un fenómeno muy reciente en los dos a tres millones de años transcurridos desde que el ser humano se constituyó en un género distinto de las especies animales por el desarrollo de su capacidad para transformar la naturaleza en un medio para sí a través del trabajo. Esto es, el precio es un fenómeno reciente en la historia humana. De hecho, su existencia generalizada y universal como atributo dominante de las cosas útiles producto del trabajo no tiene siquiera doscientos años de antigüedad. Recién con el desarrollo del modo de producción capitalista, los bienes que tienen precio se han convertido en la expresión dominante de la riqueza social.

Tal vez haya quien crea que la impotencia de la teoría económica para distinguir la razón por la cual algunos bienes tienen precio y otros no lo tienen, es apenas una cuestión que sólo reviste importancia en el terreno de las sutilezas teóricas. Sin embargo, en primer lugar, no podemos olvidar la razón de existir de toda ciencia. El objeto de la ciencia es producir la conciencia capaz de regir a la acción humana con las potencias que esta acción adquiere al conocer sus propias determinaciones más allá de las apariencias. De modo que la acción sobre la realidad económica que carece de la capacidad para distinguir un bien económico de uno que no lo es, se encuentra mutilada desde su misma base como forma consciente de operar sobre esa realidad. Por muy complejo y riguroso que pueda llegar a parecer el fundamento que se da a esta acción, el mismo no puede ser más sólido que la endeblez de su punto de partida. En segundo lugar, la incapacidad de la teoría económica para fundamentar su propio punto de partida se ma-

nifiesta de manera práctica en el simple registro estadístico de la actividad económica.

Todo sistema de registro debe partir de la definición cualitativa de su objeto. Esto es, debe partir de definir cuál es el atributo que diferencia sus objetos de los que no lo son. La impotencia de la teoría económica para distinguir por qué un bien tiene precio y otro que reúne las condiciones consideradas necesarias no lo tiene, se refleja en su impotencia para definir el objeto de la contabilidad nacional. El moderno registro de las cuentas nacionales desconoce la unidad cualitativa que define a su propio objeto. Pero el economista no cuenta con más fundamento para enfrentarse a este hecho que el apelar a la anécdota, casi mítica, del desconcierto de Keynes al observar que, si los caballeros ingleses se casaran con sus amas de llaves, el producto nacional de Inglaterra caería, dado que éste incluye el trabajo asalariado pero no el trabajo de las amas de casa. De modo que, pasadas más de setenta décadas de historia de la contabilidad nacional, la economía política sigue siendo incapaz de dar razón del por qué de esta exclusión. No es de extrañar, entonces, que ante la impresión producida por el aparente agotamiento de las fuentes de energía durante la década de 1970, tuviera su cuarto de hora la idea de que las cuentas nacionales deberían registrar la totalidad de los consumos de energía natural y humana realizados por la sociedad. Con lo cual resultaría que hasta el dormir aportaría al producto social, vía el consumo de energía basal. Al ritmo de estos vaivenes para los que la teoría económica carece de fundamento conceptual, la práctica de la contabilidad nacional opera sobre un límite difuso, donde abundan los criterios divergentes respecto de objetos similares, y donde acaba dándose crudamente por fundamento la mayor o menor dificultad práctica del registro.¹² Así, por ejemplo, se registra el alquiler imputado sobre la vivienda propia, pero no el alquiler imputado sobre el automóvil propio, pese a que automóviles y viviendas son bienes cuyo consumo transcurre exactamente de la misma forma y que se comercializan tanto mediante la venta como mediante el alquiler.

Pero la confusión ocasionada por la impotencia de la teoría económica para descubrir la razón del precio no se detiene en esta etapa del registro de la actividad económica. A primera vista, la contabilidad de empresas parece ser inmune a semejante confusión porque resulta inmediatamente claro que sólo caen en su campo objetos que tienen precio. Sin embargo, la teoría económica se encarga de transmitirle sus propias incoherencias. Sostiene así que, como ciencia encargada de definir el por qué del precio, es también

¹² Ohlsson, Ingvar, *Contabilidad nacional*, Aguilar, Madrid, 1960, pp. 230-231.

quien tiene que definir los criterios de registro de las transacciones económicas individuales. Y, como es obvio, los criterios prácticos que utiliza la contabilidad de empresas se dan de patadas con las categorías abstractas de la utilidad y la escasez. Por ejemplo, la contabilidad debe reflejar el valor del capital adelantado para medir por diferencia contra él la ganancia generada en función de los derechos jurídicos establecidos entre compradores y vendedores. En consecuencia, le es por completo ajeno un criterio de valuación supuestamente basado en la mayor o menor utilidad que corresponde a un consumo personal más temprano o más tardío en el tiempo, o sea, a la llamada utilidad marginal decreciente en el tiempo. Tampoco aquí la cuestión se reduce a una cuestión de sutilezas técnicas de registro. A comienzos de la década de 1980, el gobierno federal de los Estados Unidos inició un juicio contra la empresa IBM, acusándola de ganancias monopólicas. Además de su equipo de abogados, IBM contrató a dos expertos en teoría económica. El dictamen producido por estos economistas sostenía que: a) pese a que los registros contables de IBM arrojaban una tasa de ganancia sobre el capital superior a la mostrada por los registros de American Motors (en quiebra para ese entonces), esta información no podía considerarse indicativa de cuál era la empresa más rentable desde un punto de vista ajustado a la teoría económica; b) que no había forma de transformar la información contable en términos significativos desde el punto de vista de la teoría económica; c) que, por lo tanto, era imposible llegar a conclusión cierta alguna, ajustada a la teoría económica, respecto de la rentabilidad de IBM.¹³ ¿Cómo podía, entonces, acusarse a IBM de ganancias monopólicas si ni siquiera podía saberse si tenía ganancias de cualquier naturaleza? Dada la potencia expansiva que ha seguido mostrando el capital de IBM desde aquella época, es de suponer que sus ejecutivos han logrado resolver en la práctica ese dilema que sus teóricos económicos declararon irresoluble, bajo juramento de decir la verdad.

¹³ F. Fisher and J. McGowan, «On the Misuse of Accounting Rates of Return to Infer Monopoly Profits», *American Economic Review*, 73, 1983, pp. 82-97.